

Leader



2026年3月期 会社説明会資料 リーダー電子（6867）

2026年6月13日

<https://www.leader.co.jp/>

リーダー電子とはどんな会社？

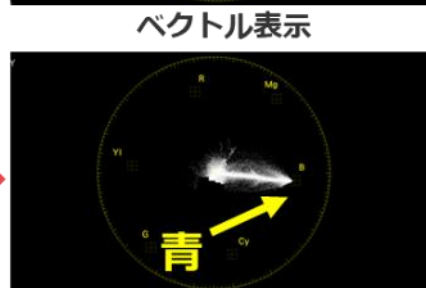
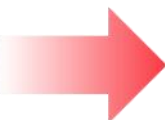
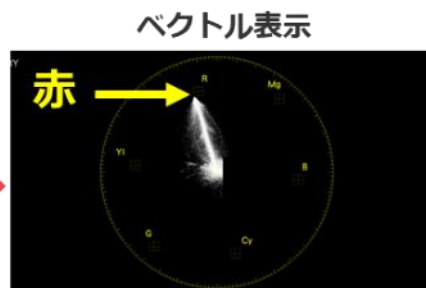
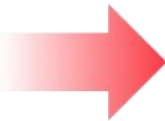
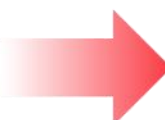
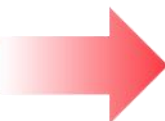
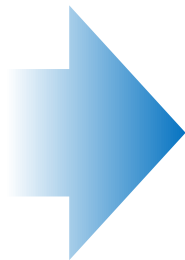
「映像ビジネス」の「縁の下力持ち」として、
「グローバル・ニッチ・トップ」を追求する会社です。



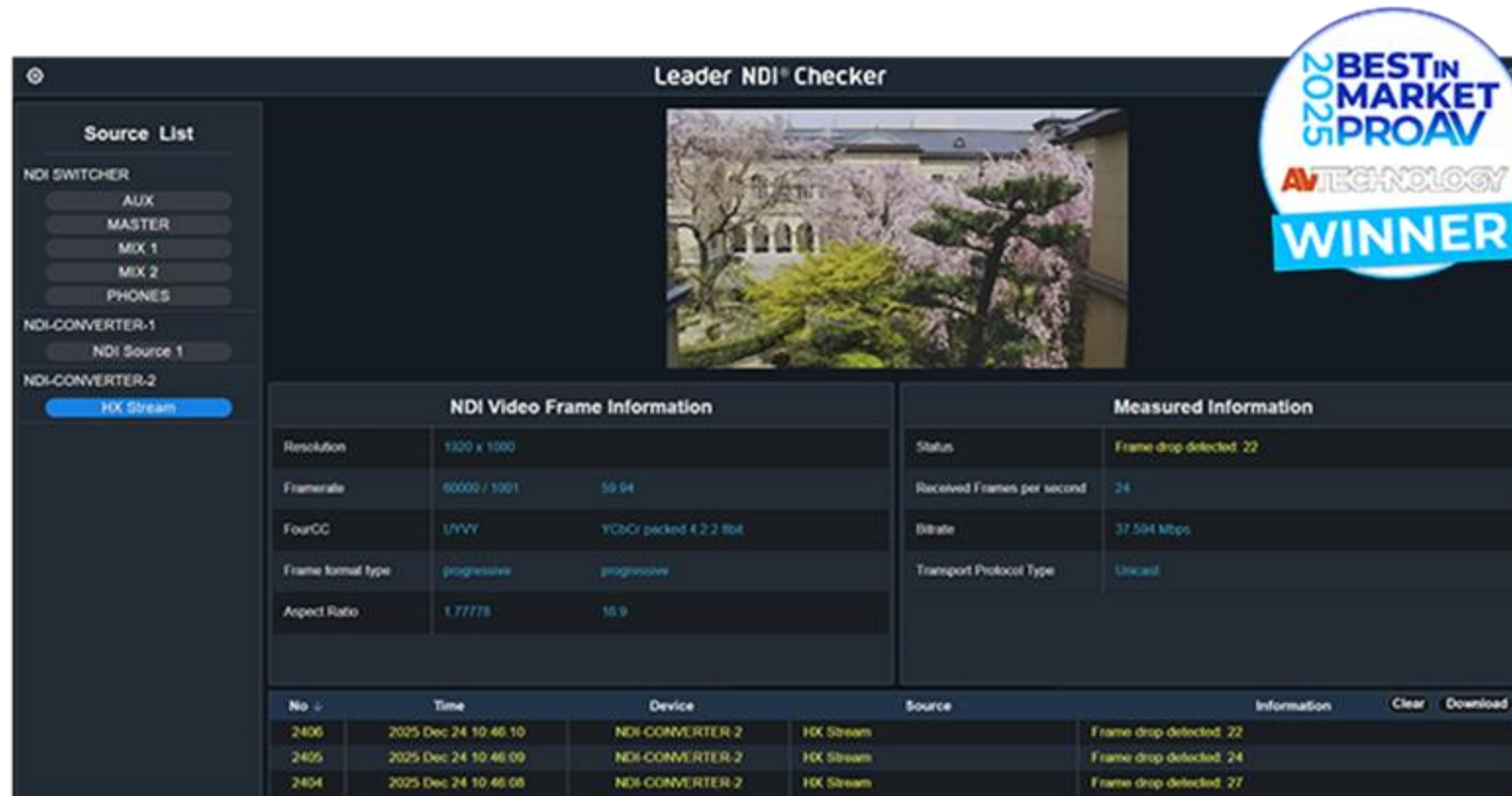
たとえば、、、



、、、スポーツ中継現場に多数設置されるカメラの個体差を調整したり、、、



波形モニター



、、、動画を安定的に送ることができる管理機能を提供したり、、、

たとえば、、、



、、、高度な画像制作・編集を支援するツールを提供したりしています。

■ VTMユニット

- 映像・放送関連機器製造・販売



■ イメージングデバイスユニット

- 画像・車載関連ソリューション提供



■ ワイヤレスユニット

- 電波関連機器製造・販売



■ VMA(Video Management Automation)

- 動画制作・N/Wソリューション提供



バリュービジネス
カンパニー(VBC)

グロースビジネス
カンパニー(GBC)

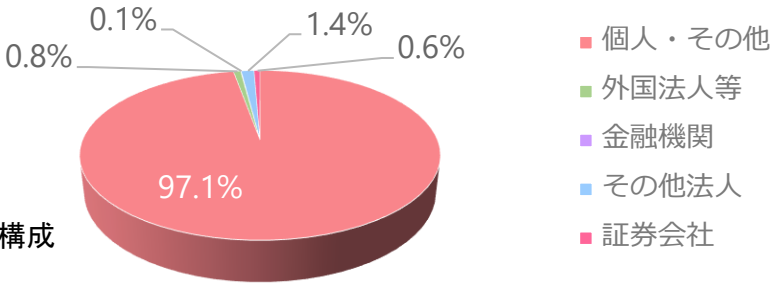
商号：	リーダー電子株式会社（スタンダード上場 6867） LEADER ELECTRONICS CORP.
設立：	1954年5月1日
事業内容：	電子計測器の研究開発・製造・販売
本社所在地：	神奈川県横浜市港北区綱島東2-6-33
資本金：	1,342百万円（株主数 2,984名）
決算期：	3月31日
従業員数：	69名(単体)、127名(連結)
役員：	代表取締役社長 長尾 行造 他常勤取締役 3名、社外取締役 4名 （監査等委員会設置会社）
子会社：	海外販売子会社3社（米国、中国、韓国）および Leader Electronics of Europe社(開発・製造・販売) (旧Phabrix社、2019年7月100%子会社化) 株式会社AI Picasso（画像生成AIアプリ・SaaSの開発運営、AI受託開発） (2025年7月100%子会社化)



代表取締役社長 長尾 行造

1997年4月 通商産業省（現経済産業省）入省
2001年4月 ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン
（現プライスウォーターハウスクーパース・ストラテジー）入社
2002年1月 コーポレート・ディレクション入社
2015年6月 当社取締役
2017年6月 当社代表取締役社長（現任）

2026/3末 株主構成



全世界をカバー



中期経営指針 26～30年度

「老舗計測機器メーカー」から
「映像・通信ソリューション企業」へ

2026年5月21日

リーダー電子株式会社

証券コード6867

全体像と主要施策

30年度にEBITDA18億円、時価総額250億円を必達目標とする。

実現に向け事業成長・財務体質強化・M&Aを含めた積極投資を行う。

事業成長

- 「計測機器メーカー」から「映像・通信ソリューション企業」へと進化。S/Wによる価値提供を推進し、既存領域・成長領域ともにデファクト・スタンダードを獲得。さらに開発費の効率的活用、徹底した原価低減を通じEBITDAを改善

財務体質強化

- 在庫圧縮によりねん出した資金を成長領域へと投資することでROICを改善

積極投資

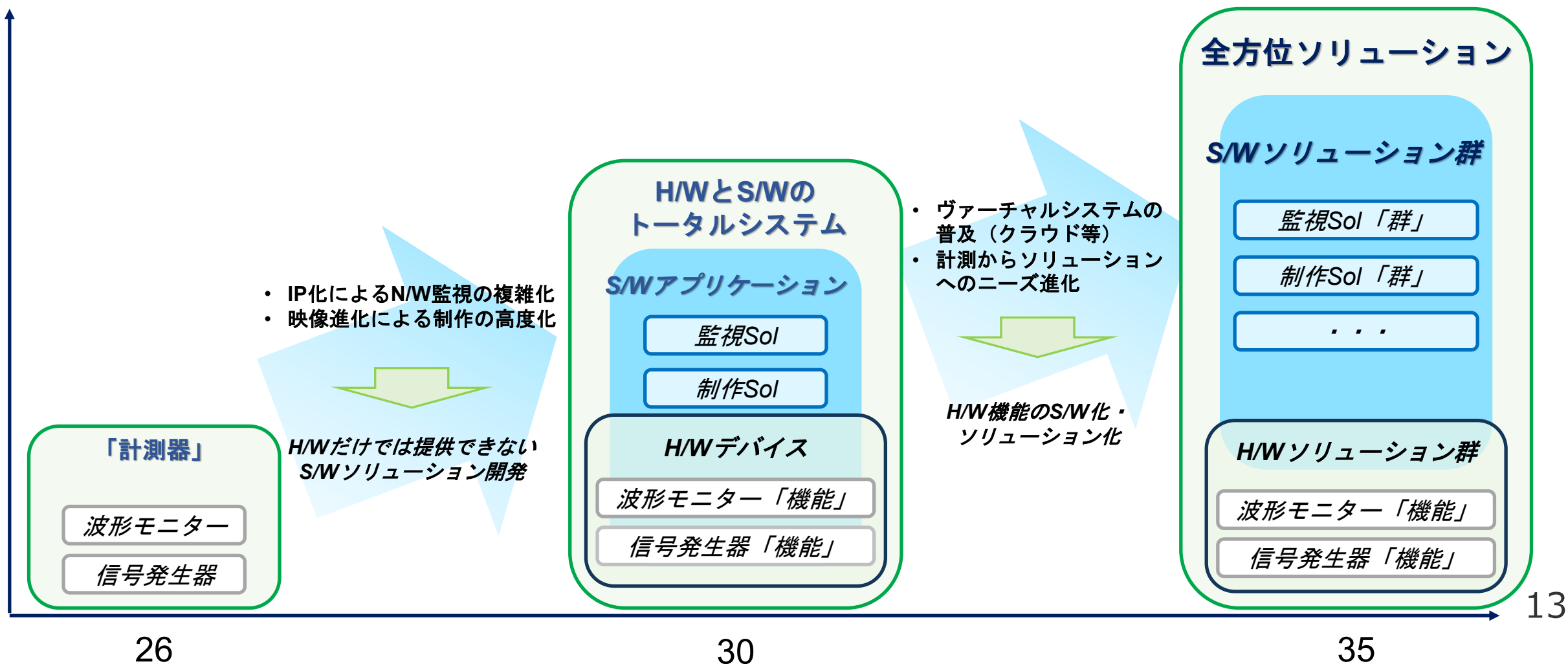
- M&Aを積極展開することで、事業－財務の循環を加速化



2030年度 EBITDA18億円・時価総額250億円の実現

放送関連事業 — 事業進化マップ

ヴァーチャル化の進展に即し2ステップでソリューション企業への進化を遂げる



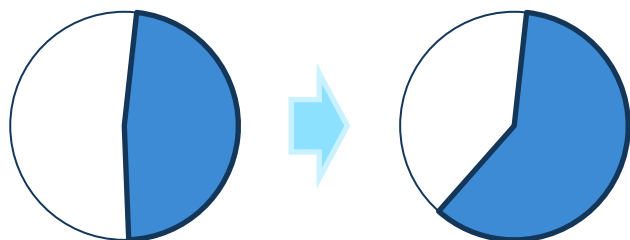
放送関連事業 — 営業進化マップ

30年度までにゆるぎないグローバル・マジョリティ・シェアを確立する

北米

「点で突破し面を広げる」

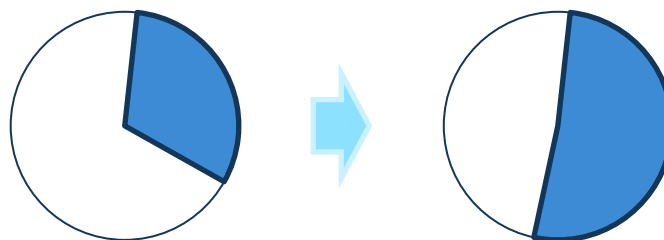
- キーカスタマーのロイヤルティを集中的に高め、その伝播力を活用して幅広い顧客に展開する



欧州

「点で突破し面を広げる」

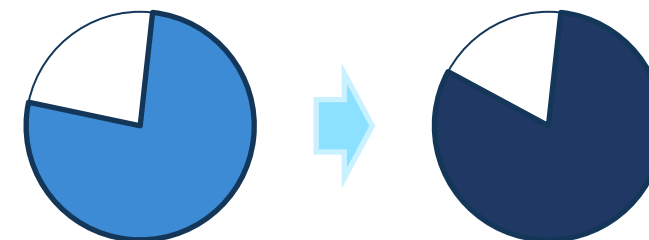
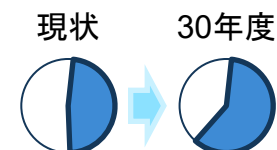
- 主要国・主要代理店へのプレゼンスを重点的に高め、そこから周辺へと展開する



日本

「顧客密度を高める」

- 顧客密着度を高めシェアを死守するとともにクロスセルにより収益密度を高める

シェア
(イメージ)

開発予算シーリング維持の徹底・案件の精査、徹底的な原価低減、高粗利率の維持を通じて収益力を強化する

	KPI		アクション
	現在	30年度	
売上高対 研究開発費率	19.9%	14.3%	■ より収益性の高いテーマに集中すべく、開発案件の優先順位付けの徹底
研究開発費対 製品粗利	3.3倍	4.6倍	■ 開発拠点の最適化
粗利率	63.4%	63.4%	■ 原価低減の徹底（代替部品の積極活用、部品の共有化、組立コストを意識した設計等）

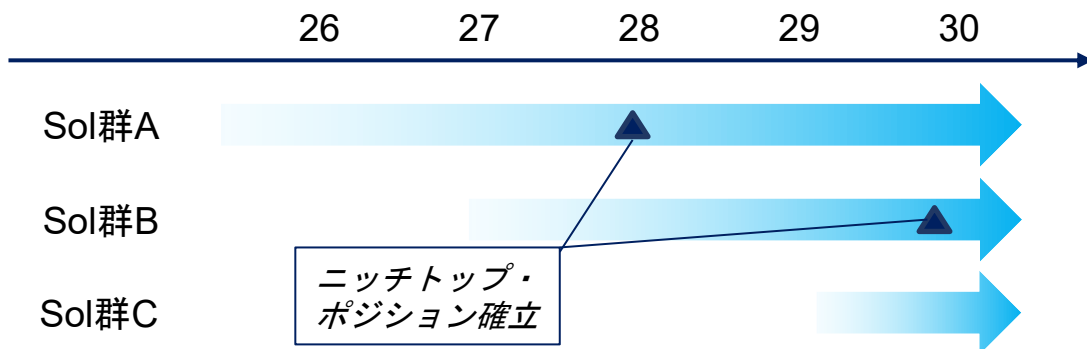
動画制作・ネットワーク両面でニーズを先取りしたソリューションを提供していく

動画制作ソリューション

動画制作ニーズの拡大・多様化の一方で制作能力供給が追いつかない見込み



AI Picassoとの連携を強化し多様なソリューションを開発・提供し、3つの収益力のあるソリューション群を具備する

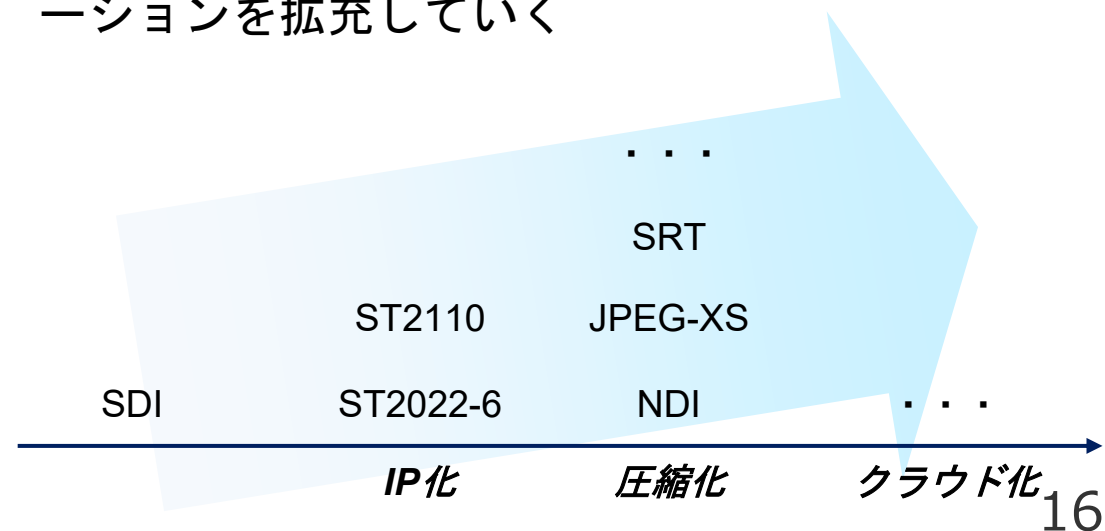


ネットワーク・ソリューション

動画のユースケース拡大に伴い、多様な映像フォーマットが「適材適所」で利用される見込み



E/Uのニーズや課題に即した提供形態でソリューションを拡充していく



通信システム事業

- これまでの知見・経験の蓄積を活かし、顧客ニーズに即した受託開発を継続する
- ネットワークの高度化に伴い生じる課題をニーズと捉え、新たな事業機会を模索する
 - ネットワーク監視/トラブル予測
 - 同期管理 等



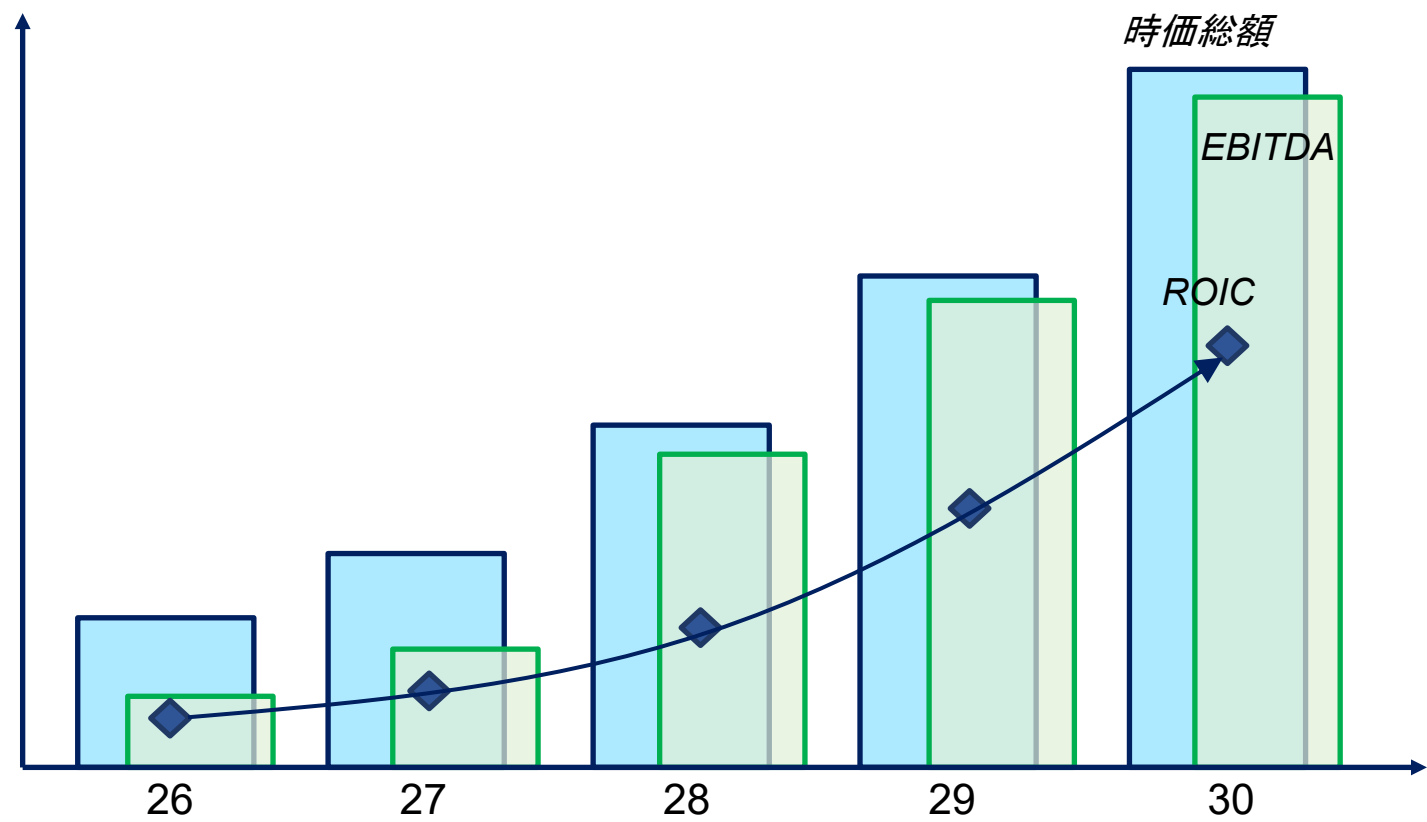
イメージング・デバイス事業

- 従来ターゲットとしていた自動車市場は、全世界的なEVの退潮等により、中長期的には潜在需要はあるものの短期的動向は不透明化
- 従って自動車市場の事業性を探りつつ新領域への展開を模索する



財務方針 — 主要財務目標

より効率的な成長と企業価値向上を実現すべく、EBITDA・ROIC・時価総額を
経営KPIとして導入し必達目標を定める



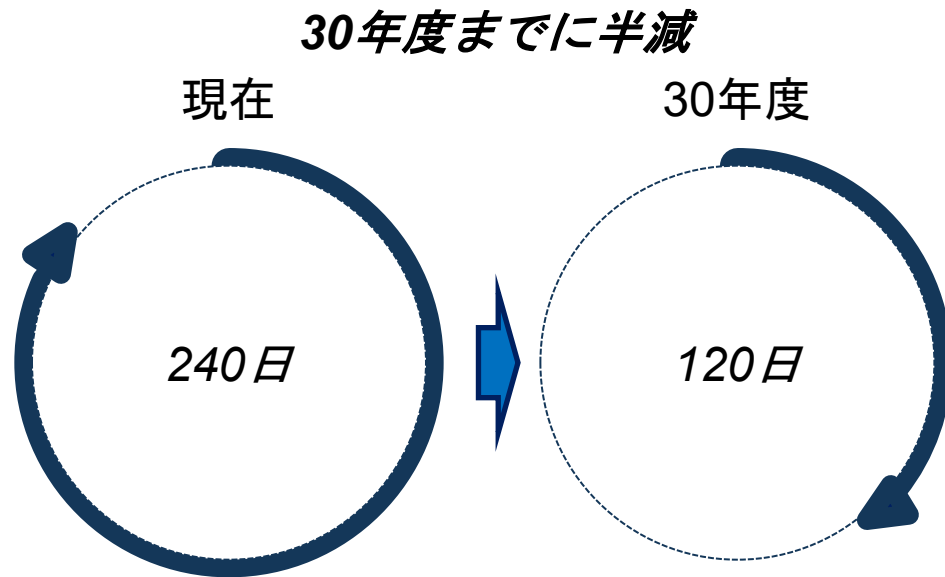
	EBITDA	ROIC	時価総額
26	160	3.0%	4,000
27	330	5.0%	6,000
28	900	8.0%	12,000
29	1,350	12.0%	18,000
30	1,800	16.0%	25,000

必達目標

財務方針 — 資金の効率的活用とB/Sの筋肉質化

在庫を圧縮して高まった資金の流動性を成長投資・M&A投資に活用し、収益性を抜本的に改善するとともに、一層の株主還元を進める

在庫回転日数



アクション

- 販売予測精度の向上、生産リードタイム短縮を通じ在庫・前渡金の滞留を絞り込む
- ねん出した資金と高い自己資本比率を背景とした投資余力を最大限活用し、M&A展開も含め成長領域に積極的に投資する
 - 放送関連事業のクロスセル
 - VMA事業の要素技術・販売チャネル
 - 通信システム事業の同期市場参入への切り口 等

株主還元

企業成長投資とのバランスをとりつつ、EBITDAに連動して配当を実施

収益見通し

30年度にEBITDA18億円を達成する

	(百万円)				
	26FY	27FY	28FY	29FY	30FY
EBITDA	160	330	900	1,350	1,800
営業利益	50	150	550	850	1,200
税引後 当期純利益	30	90	400	650	850
売上 (除 M&A)	4,150	4,550	4,950	5,500	5,800

免責事項・将来見通しに関する注意事項

本資料は、リーダー電子株式会社（以下、当社）の経営方針および将来のビジョン等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の購入や売却等を勧誘するものではありません。

【将来の見通しについて】

本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略、目標数値（EBITDAおよび時価総額等）などのうち、過去の事実以外のものは、本資料の作成時点において当社が入手可能な情報に基づく経営陣の判断と仮定に基づいています。したがって、これらの将来見通しには、マクロ経済情勢、市場動向、為替変動、M&A等の投資実行のタイミングおよびその成果など、様々なリスクや不確実性が内包されており、実際の業績や企業価値（時価総額）は、これら見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

【各年度の計画数値について】

本資料でお示ししている各事業年度（FY26～FY29）の数値は、最終年度（FY30）の目標達成に向けた策定時点でのマイルストーンです。各事業年度の正式な業績予想につきましては、毎期の決算短信等における適時開示数値を正といたします。

【投資判断について】

ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。本資料に記載されている見通しや目標数値等に全面的に依存して投資判断を下すことによって生じ得るいかなる損失に関しても、当社は一切の責任を負いません。また、新たな情報や将来の事象により、本資料の将来見通しを修正・更新する義務を当社が負うものではありません。

企業理念

「計測を通じ、豊かな社会づくりに貢献する」

「創造と革新」

「知恵の結集と研鑽」



経営ビジョン

外部環境変化を先取りし、社会のイノベーションを積極的に促す

計測技術を基盤としつつも、モニタリング、ソリューションへと時代の要請に応じ
て計測の形態の進化にチャレンジする

社内外の垣根を越えて知恵を結集し、スピーディな創造と革新を推進する

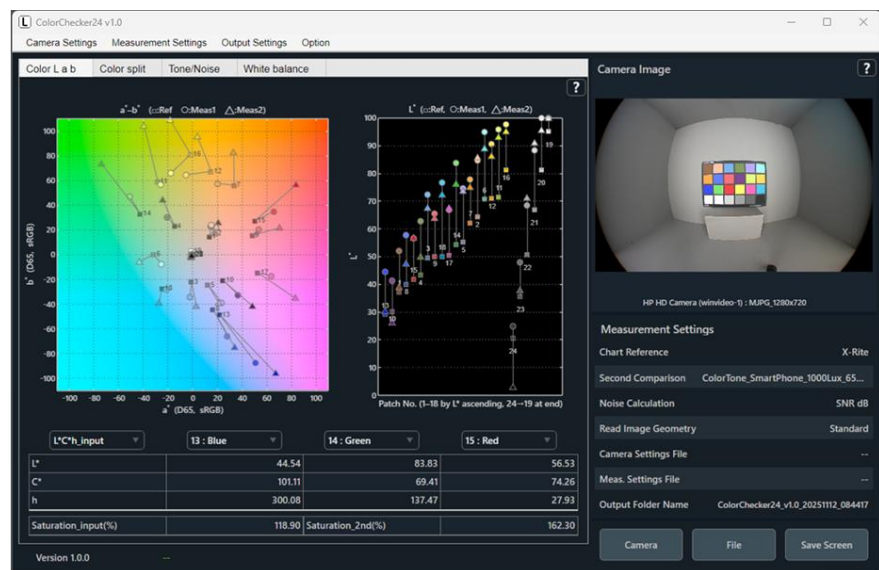
地域や属性の違いを建設的に受容し、「日本」の枠に束縛されない企業行動を実践する

取引先、従業員、株主の共栄を追求する

AI Picassoの子会社化

- VMA事業 のソリューション開発に、進化の著しい生成AI技術を活用すべく、2024年度よりAI Picasso社への業務委託を開始
- 業務委託を通じ、VMA事業における生成AI技術の可能性・実効性を認識するとともに、事業の一層の加速化を図るべく、2025年7月に子会社化

➤ SFR-Fit suite 提供開始



Imatest社について

本社：米国・コロラド州。画像評価のためのソフトウェア、テストチャート、周辺機器のメーカー。15年以上にわたって画像解析で業界をリード。携帯電子機器、セキュリティ、自動車などに使用するカメラモジュールの研究、開発、生産で非常に多くの導入実績を有する。当社は、日本におけるImatest社製品の販売、サポートをおこなっている。

SFR-Fit suite

車載カメラモジュール・リアビューモニター・電子ミラー用の画質評価ソフトウェア。

車載カメラ用解像度測定アプリ「SFR-Fit」をベースとし、Imatestの画質測定エンジンを使用した、色・ノイズ・ダイナミックレンジなどのオプションアプリを追加することにより、車載カメラシステム評価に必要な全てのアプリケーションをオールインワン化。



SFR-Fit suiteでは全領域のレンズの解像度測定が可能に。

【新製品：4月13日 機能追加したバージョン1.3.0をリリース】

Leader

NDI® チェッカー

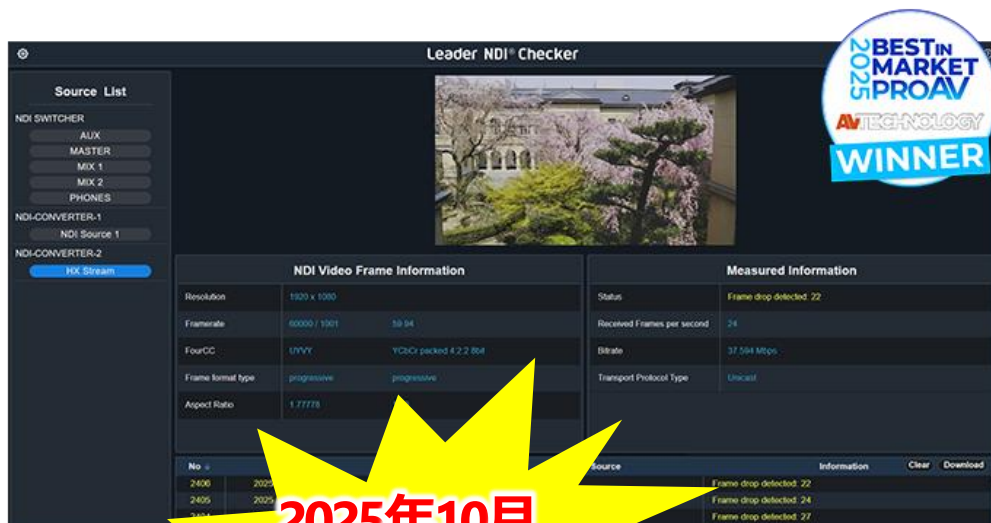
Pro-AV市場に向けたソフトウェア製品

➤ Windows PCで動作するソフトウェア製品

NDI® チェッカー

NDI信号のモニタリングアプリケーション

NDI



2025年10月

「The ProAV Best in Market 2025 Awards」

受賞

NDI®をより簡単・安心してご利用いただくための製品

NDIネットワーク診断を行う「Connectivity Check」の提供を新たに開始

→従来のNDI信号の品質監視に加え、ネットワークレイヤーまで含めたトラブルシューティングを支援

NETGEAR ProAVスイッチ（M4250、M4300、M4350、M4500）とのAPI連携により、対応環境ではスイッチ設定や接続状況を含む、より詳細な確認が可能となる

本製品の優位性について

- リアルタイムでのNDI測定
- 特別なハードウェアを必要としない導入・測定の手軽さ
- Pro-AV市場に合わせた価格帯

※製品サイト：<https://ndi-checker.leader.co.jp/>

Leader

REALMIXA (リアルミクサ)

➤ 実写とCGをシームレスに統合する”実写・CG合成映像の制作ツール“



https://www.youtube.com/watch?v=ILCLp_s3Kvc

➤ 想定活用シーン

「VTuber」や「背景・製品がCGの映像」に
「実写人物」を重ねる映像制作

- ・ 実写・CG合成映像の照明など表現力に更にこだわりたい
- ・ クリエイティブな映像仕上げにもっと人手をかけたい
- ・ クロマキーなど定型処理を標準化・効率化したい

REALMIXA (リアルミクサ) の特長について

- 実写とCG合成の照明や衣装の制約を減らし、よりクリエイティブな映像表現を可能に！
- 実写とCGを自然に馴染ませ、クリエイターが仕上げに集中できる環境を実現！
- クロマキー処理やカラーグレーディングの処理を自動化し、制作工数を標準化・効率化！

Leader PRG (Production Resource Group) 様

ライブ・エンターテインメント業界のあらゆる分野でクリエイティビティを支える、プロダクション・テクノロジーの世界的リーダー企業であるPRG社において弊社グループ製品が使用されています。



当社のパートナー企業DONGHWA AV 社が韓国にデモスタジオ「DHAV MEDIA」を新しく開設。
急速に普及が進むバーチャルプロダクションや IP ワークフローの検証・トレーニング拠点。
安定した運用と品質管理を支えるツールとして、リーダー電子グループの計測器が採用。



2026年3月期 決算概要



<https://www.leader.co.jp/>

業績：北米がビデオ関連をけん引。日本国内における4Qの駆け込み需要も取り込み、わずかながら増収。
北米は丁寧な日本式営業手法によりシェアは確実に拡大。欧州においても同様の営業手法を展開する体制を構築。為替差益88百万円を計上。

■売上高：4,247百万円（前期比+3.2%）、経常利益118百万円（前年同期は△223百万円）

北米	丁寧な営業の評価が高まり周辺サービス展開企業との連携も進み、当社シェアが拡大中。
欧州	北米で展開した営業方法を欧州でも展開。 オリンピック、パラリンピック関連需要もあり放送関連機器が堅調。
インド・中東	インド好調。まだ規模は小さいがポテンシャルは非常に大。
中国	内需活性化策の範囲で一定の需要があり低調ながらも順調。
日本	電波関連機器で特需。ビデオ関連は低調。

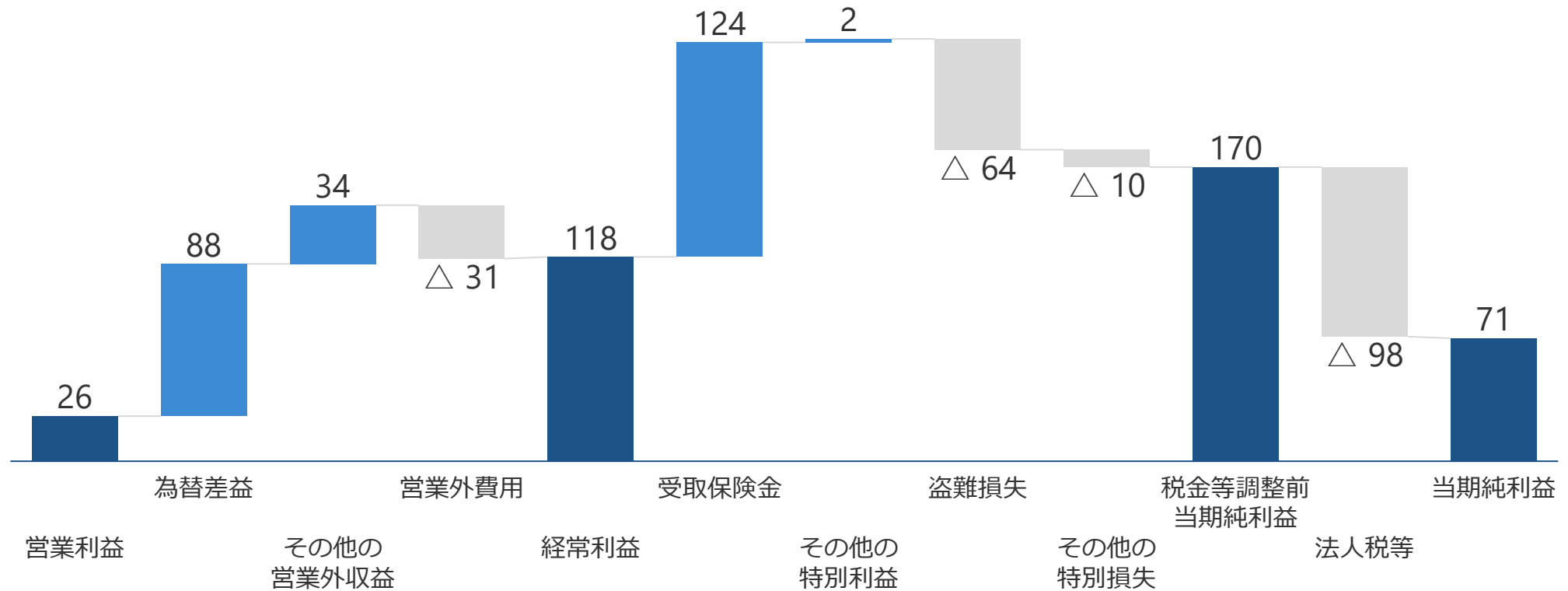
■財務：自己資本比率 74.3%と盤石の財務基盤維持（前期末比 +3.6pt）

2026年3月期 決算概要

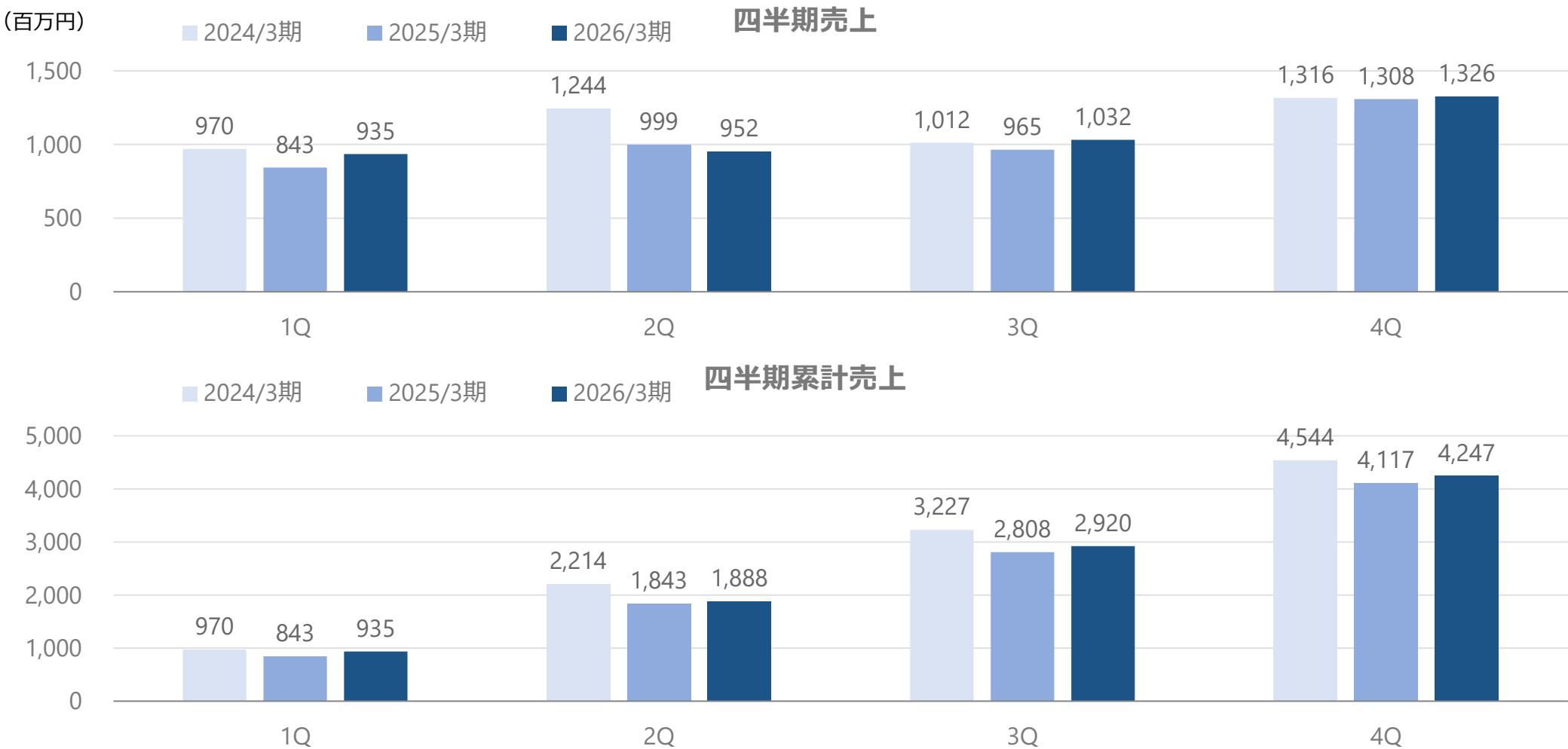
市場環境の不透明感に伴う設備投資抑制の影響を受けたが、電波関連機器の大型案件の獲得もあり、わずかながら増収。為替差益88百万円（営業外収益）、海外輸送中における盗難事案に関して、盗難損失（特別損失）64百万円、受取保険金（特別利益）124百万円を計上。

(単位：百万円)	2025年3月期 実績	構成 %	2026年3月期 実績	構成 %	前年同期比 %
売上高	4,117	100%	4,247	100%	+3.2%
売上総利益	2,574	62.5%	2,696	63.5%	+4.7%
販売費及び一般管理費	2,754	66.9%	2,669	62.8%	△3.1%
営業利益	△179	—	26	0.7%	—
経常利益	△223	—	118	2.8%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△185	—	71	1.7%	—
EBITDA	△112		104		—

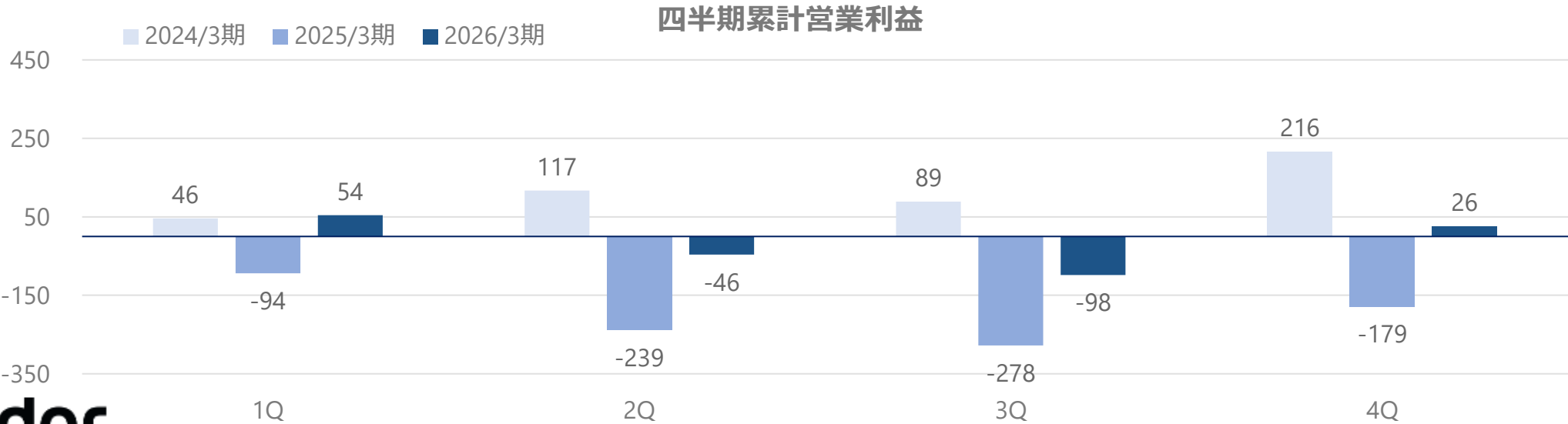
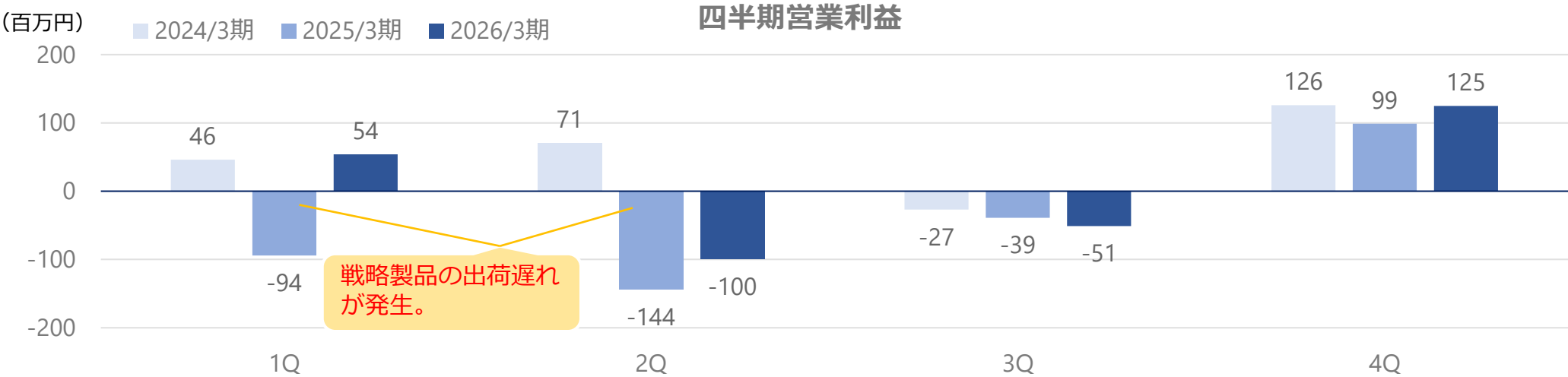
営業外損益・特別損益について



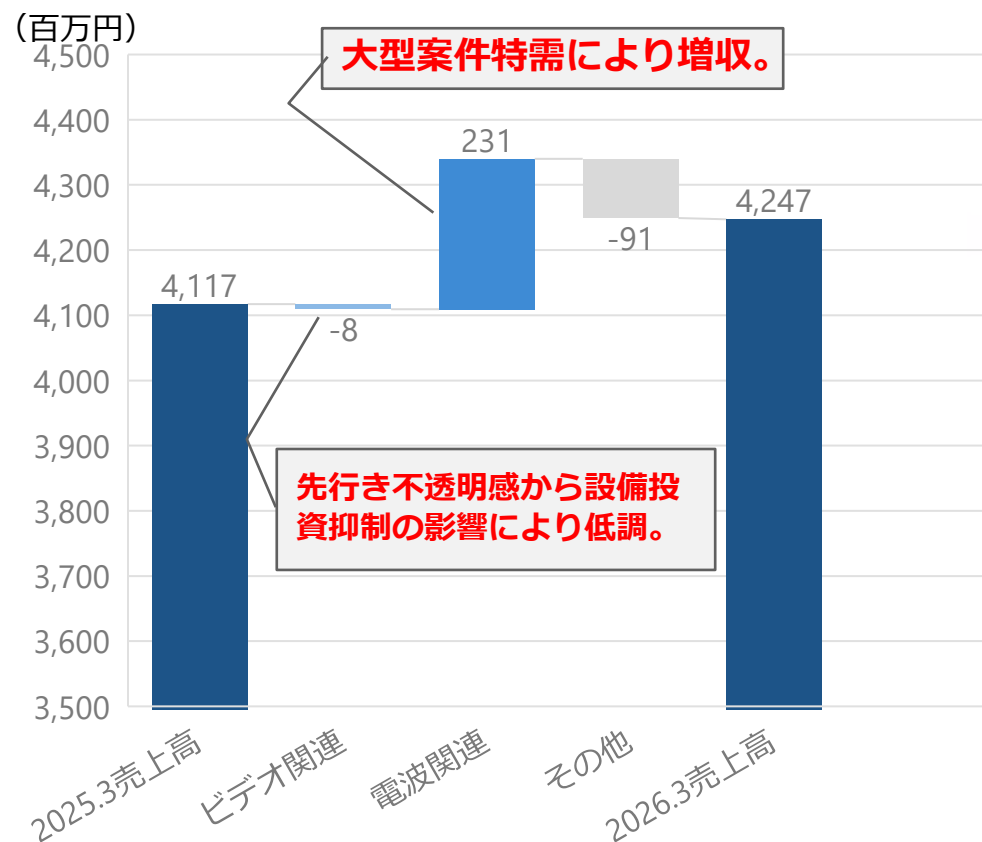
四半期業績推移（売上高）



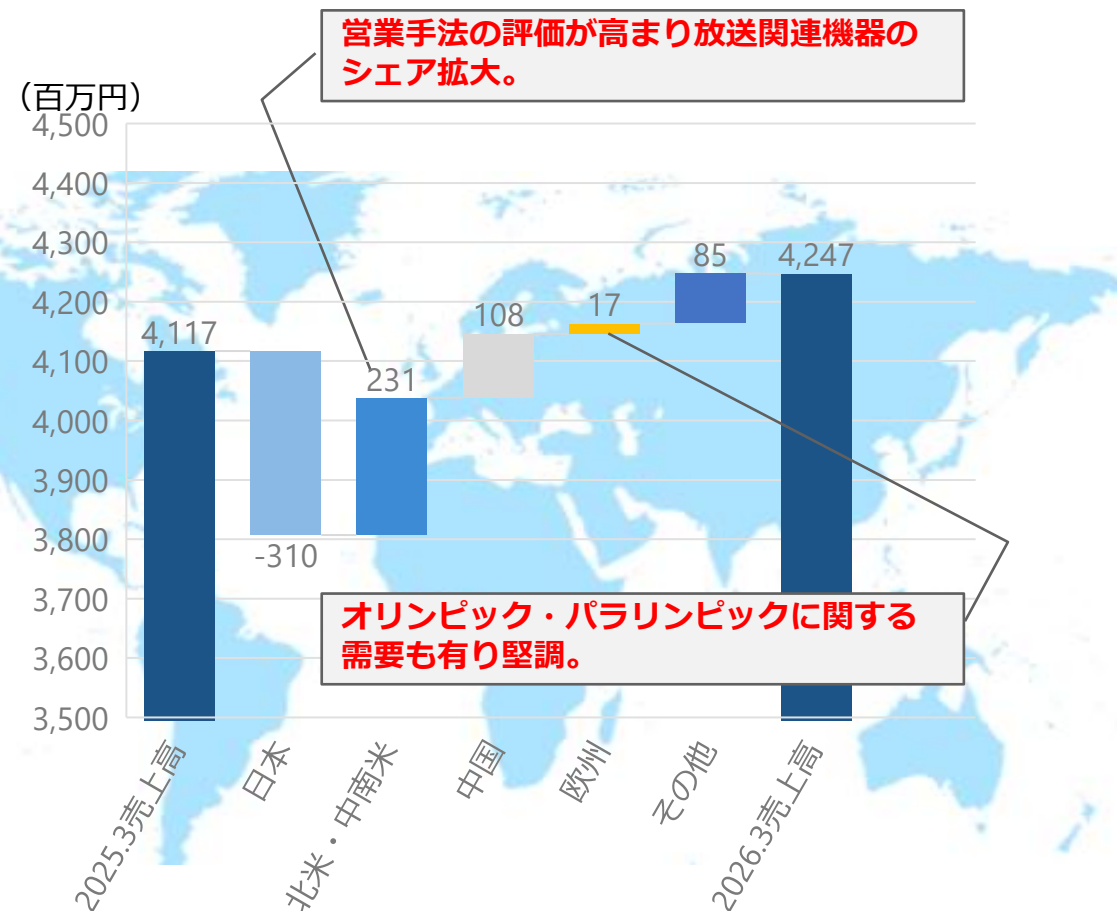
四半期業績推移（営業利益）



■ 商品別売上高

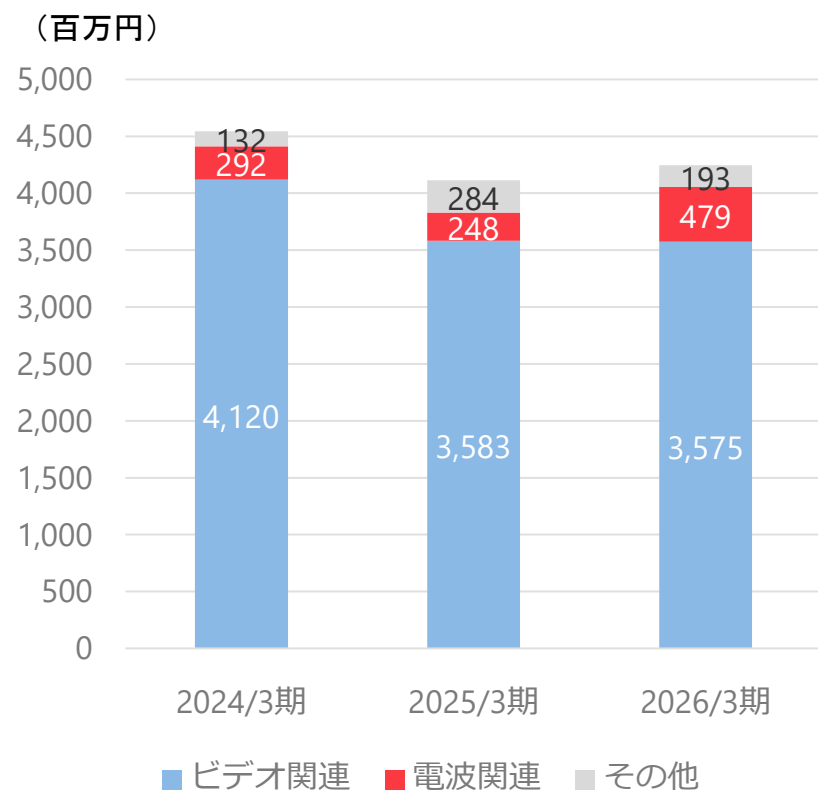


■ 地域別売上高

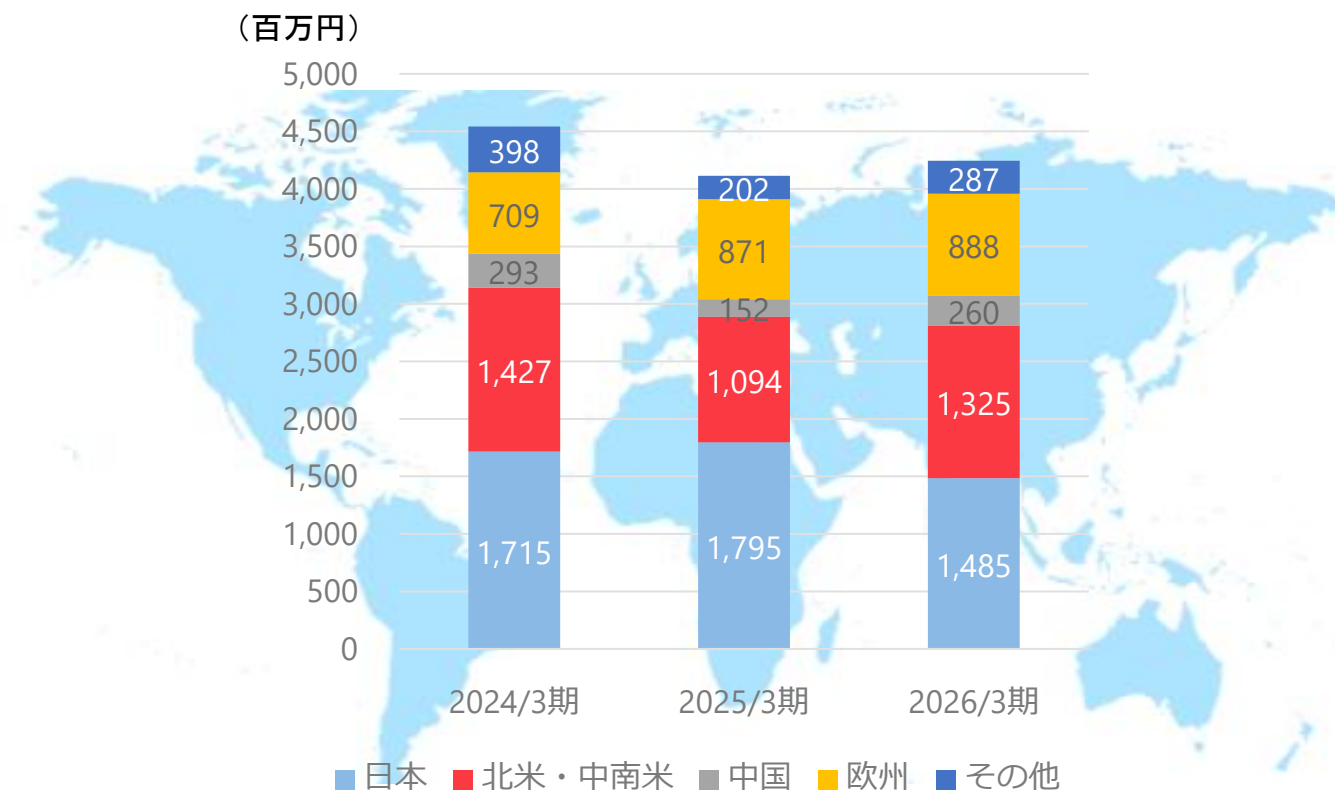


セグメント情報 売上高推移

■ 商品別売上高



■ 地域別売上高



単位:百万円	25年3月末	26年3月末
流動資産	3,571	3,677
現預金	1,229	1,310
受取手形、売掛金及び契約資産	930	774
商品及び製品	555	688
その他	856	903
固定資産	959	1,204
有形固定資産	445	471
無形固定資産	43	196
投資その他の資産	470	535
総資産	4,531	4,881
流動負債	860	683
買掛金	138	154
短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	228	3
その他	493	525
固定負債	467	572
退職金に係る負債	357	392
その他	109	179
純資産	3,203	3,626
株主資本合計	3,246	3,716
その他包括利益累計等	-43	-90
負債純資産合計	4,531	4,881

資本コストをより意識した経営を重要な経営課題と認識

既存事業（バリュービジネス）でのシェア向上と新規事業（グローバルビジネス）の収益化という自社経営資源による成長及びM&A等を通じた外部資源を活用した成長によりROICを改善することを目指す一方、自己株取得等の施策を通じて資本コストを低減することにより、企業価値を向上し、資本コストを安定的に上回るROICの達成を目指す。具体的な目標値として、2031年3月期にROIC15%以上の達成としております。

【主な増減要因】（単位：百万円）

□ 受取手形及び売掛金	▲155
□ 現金及び預金	+81
□ のれん	+150
□ 商品及び製品	+133
□ 前渡金	+60
□ 繰延税金負債	+58
□ 短期借入金	▲221

自己資本比率74.3%（前期末比 +3.6pt）※

※ 第三者割当により自己株式84.7万株を処分

2027年3月期 通期計画

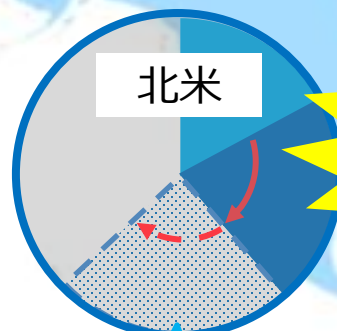


<https://www.leader.co.jp/>

外部環境認識と事業方針

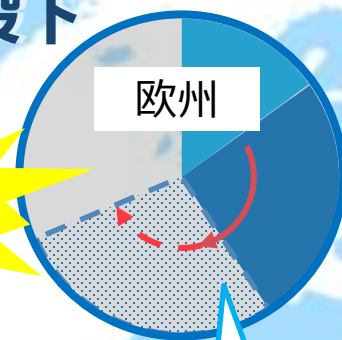
日本流営業戦略が評価され北米トップシェア射程圏内。
欧州にも北米と同じ営業体制構築が完了。積極的な営業を展開。

欧米のシェア拡大に向け営業体制強化
経営資源投下

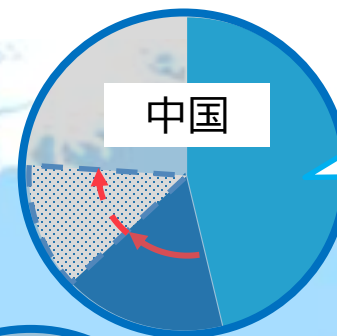


製品開発、マーケティング活動加速

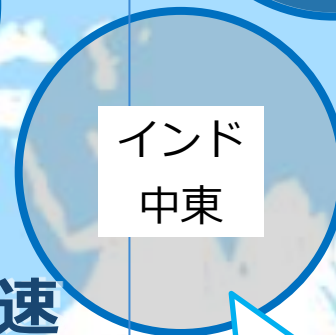
競合の大幅ディスカウント攻勢を受けるも、CSを武器にマーケティング強化。



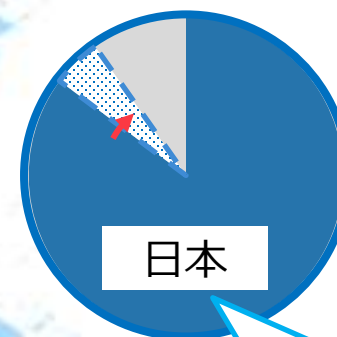
足元は低迷。マーケット環境は徐々に回復と予測するも低迷が長引くことも想定。シェア拡大に向けマーケティング強化。



限定的だが、一定の需要を確実に獲得。

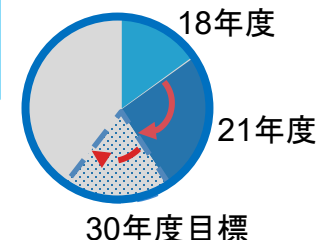


インド：シェアの獲得を優先し、積極的な営業展開を継続。
案件は着実に増加。
中東：地政学リスクから様子見。



市場全体の低調な投資意欲が継続することを想定。

推定シェア



2027年3月期通期業績計画

- 世界経済の先行きは不透明な状況が継続するも、映像制作関連市場、放送関連市場は堅調を見込む。
- 既存事業（バリュービジネス）、新規事業（グロースビジネス）ともに積極的に投資し成長の土台を盤石なものとする期と位置付ける。
- IOキャピタル社のネットワーク、ノウハウを活用しVMA事業拡大のための活動を加速。

(単位：百万円)	2026年3月期 実績	構成 %	2027年3月期 計画	構成 %	2026年3月期 比較
売上高	4,247	100%	4,100	100%	▲3.5%
営業利益	26	0.7%	50	1.2%	—
経常利益	118	2.8%	100	2.4%	—
親会社株主に帰属する 当期期純利益	71	2.4%	70	1.7%	—
EBITDA	104		160		

企業成長投資と株主還元のバランス重視。安定的な配当を継続。

